

**ANÁLISE DE CUSTOS DOS VENDEDORES AMBULANTES DE SANDUICHES:
PROJETO DE EXTENSÃO DE APOIO AO MICRO EMPREENDEDOR
INDIVIDUAL**

*Emanoele Escodeler Sandrim¹
Rayane Fernanda Damiani²
Terezinha Márcia de Carvalho Lino³*

RESUMO

Trabalhadores informais podem se legalizar e receber diversos benefícios, conforme a lei complementar 128 de 19/12/2008 que criou o MEI - Microempreendedor Individual. O MEI foi criado para aquelas pessoas que comercializam bens ou serviços, cuja receita não ultrapasse R\$60.000,00 por ano e que também não tenham vínculos com outra empresa. Com a falta de informação os empreendedores acabam encontrando dificuldades para controlar os custos de seu negócio. Neste contexto este projeto teve como objetivo principal contribuir com os microempreendedores na identificação dos custos envolvidos no processo de produção e comercialização dos produtos de sua empresa. Para isso, foi desenvolvida uma pesquisa bibliográfica de caráter exploratória. O trabalho propõe a elaboração de planilhas para gerenciar os custos, seguindo o modelo criado pelo SEBRAE. Esse projeto vai ajudar os vendedores ambulantes de sanduiches a ter uma visão mais ampla em relação a análise do custo, como também, a verificação do lucro obtido na venda de seus produtos. Pois a cada dia é necessário buscar conhecimento, adotar métodos, desenvolver técnicas de controle para que se possa melhorar o funcionamento gerencial de seu negócio. É preciso ter um diferencial em relação às outras empresas, para conseguir conquistar um espaço nesse *nicho* de mercado.

Palavras-chave: Microempreendedor, Análise de custos.

ABSTRAT

Informal workers can legalize and receive many benefits as a complementary law 128 of 19/12/2008 that created the MEI - Single Microempreendedor. The MEI was created for those people who market goods or services, whose revenue does not exceed \$ 60,000.00 per year and that does not have ties to another company. With the lack of information entrepreneurs end up finding it difficult to control the costs of your business. Therefore, this project aimed to contribute to microentrepreneurs in the identification of the costs involved in the production and marketing of products for your business process. For this, a literature search was developed in an exploratory character. The paper proposes the preparation of spreadsheets to manage costs, following the model created by SEBRAE. This project will help the hawkers lunches to have a broader vision for the cost analysis, as well as for checking the profit made on the sale of their products. Because every day is necessary to seek knowledge, adopt methods to develop control techniques for which can improve the management of their business operation. You need to have an edge over the other companies, to get a space to conquer this market niche.

KEY WORD: Micro entrepreneur, costs, production process.

¹ Acadêmica do Curso de Ciências Contábeis da AJES – Juína/MT. E-mail:

² Acadêmica do Curso de Ciências Contábeis da AJES – Juína/MT. E-mail:

³ Mestre em Administração, professora orientadora da AJES – Juína/MT – marcialino@ajes.edu.br

1. INTRODUÇÃO

Trabalhadores informais podem se legalizar e receber diversos benefícios, conforme a lei complementar 128 de 19/12/2008 que criou o Microempreendedor Individual – MEI. De acordo com o portal do micro empreendedor podem se enquadrar no MEI aquelas pessoas que comercializam bens ou serviços, cuja receita não ultrapasse a R\$60.000,00 por ano e que também não tenham vínculos com outra empresa de participação de lucros.

Diversos são os profissionais que tiveram a oportunidade de abrir sua própria empresa com essa nova lei, dentre eles podem se destacar os vendedores ambulantes. Este projeto terá como foco de pesquisa os vendedores ambulantes de sanduíches.

Devido à vida agitada e a falta de tempo das pessoas se alimentarem em casa, os mercados de lanches e sanduíches tiveram um alto crescimento. Diante de um vasto mercado alimentício é preciso criar mecanismos para lidar com a concorrência, pois trata-se de um empreendimento contemporâneo, influenciado pelas tendências modernas de alimentação e potencialmente lucrativo, que vai desde pequenos a grandes estabelecimentos.

O microempreendedor tem grande dificuldade em administrar o seu próprio negócio, as vezes por falta de planejamento ou experiência. A intenção deste projeto é fornecer uma ferramenta que permita ao vendedor ambulante de sanduíches analisar os custos sobre o seu produto, calcular a margem de lucro, ajudar nas tomadas de decisões, enfim mostrar a necessidade de se ter uma gestão planejada em sua empresa.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 INVESTIMENTOS

De acordo com o SEBRAE (2013), investimento é a aplicação de algum tipo de recurso com a expectativa de receber algum retorno futuro superior ao aplicado, compensando, inclusive, a perda de uso desse recurso durante o período de aplicação. Num sentido amplo, o termo aplica-se tanto à compra de máquinas, equipamentos e imóveis para a instalação de unidades produtivas como à compra de títulos financeiros.

Pode-se entender que todo bem, serviço ou esforço aplicado na empresa para o começo e desenvolvimento de um negócio pode ser considerado investimento.

Os investimentos podem ser fixos, que de acordo com ARBEX [2011?] “O investimento fixo corresponde a todos os bens que devem ser adquiridos para que o negócio possa funcionar como: equipamentos, móveis, utensílios e veículos”.

Os Investimentos fixos podem ser representados na empresa pelos bens que serão consumidos em médios e longos prazos. Aplicados a uma empresa de sanduíches seriam esses: chapa para preparação do lanche, trailer, máquinas e equipamentos, automóvel e outros.

Os investimentos operacionais segundo o SEBRAE (2013) compreendem todos os “gastos realizados antes do início das atividades da empresa, antes que o negócio abra as portas e comece a faturar. São exemplos de investimentos pré-operacionais: despesas com reforma do imóvel (pintura, instalação elétrica, troca de piso, etc.) ou mesmo as taxas de registro da empresa”.

Pode-se entender como investimento operacional, aqueles gastos que ocorrem antes do funcionamento da empresa; como: reforma do prédio, contratação de funcionários, treinamento, manutenção de equipamentos, etc.

O SEBRAE (2013) esclarece que os investimentos financeiros normalmente são destinados “à formação de capital de giro para o negócio. O capital de giro é o montante de recursos em dinheiro necessário para o funcionamento normal da empresa, compreendendo a compra de matérias-primas ou mercadorias, financiamento das vendas, pagamento de salários e demais despesas”. A reserva de caixa, ou capital de giro, é o valor em dinheiro que toda empresa precisa ter disponível para cobrir os custos até que as contas a receber comecem a entrar no caixa. Ou seja, é o dinheiro girando, como se fosse um fluxo, você recebe paga as contas, e o que sobrar é lucro.

Investimento financeiro pode ser entendido como a quantia de capital em dinheiro que se utilizará no funcionamento da empresa. Pode-se ter como exemplo a compra dos produtos a ser comercializada, como a confecção dos lanches que serão vendidos; composição do caixa e outros.

2.2 CUSTOS E DESPESAS – CONCEITOS

“Custo é a soma dos gastos incorridos e necessários para a aquisição, conversão e outros procedimentos necessários para trazer os estoques à sua condição e localização atuais, [...] e compreende todos os gastos utilizados na elaboração de produtos ou na prestação de serviços”. (SOUZA, 2010).

Sobre os custos Souza [2010?] complementa que,

O custo é o valor gasto com bens e serviços para a produção de outros bens e serviços. Exemplos: matéria prima, energia aplicada na produção de bens, salários e encargos do pessoal da produção. Despesa é o valor gasto com bens e serviços relativos à manutenção da atividade da empresa, bem como aos esforços para a obtenção de receitas através da venda dos produtos. Exemplos: Materiais de escritório, Salários da administração” (SOUZA, 2010).

Para Braga (1989) custos fixos são os que permanecem constantes dentro de certo intervalo de tempo, independentemente das variações ocorridas no volume de produção de vendas durante esse período. Os custos fixos são todas as despesas fixas que a empresa tem que pagar regularmente, como luz, aluguel, telefone, funcionários, água, não importa o tanto que a empresa faturar ela vai ter que honrar com essas despesas mensais que não sofrem alterações.

Já os custos variáveis são aqueles de cujo valor total aumenta ou diminui direta e proporcionalmente com as flutuações ocorridas na produção e vendas, complementa Braga (1989). Esses custos sofrem variações de acordo com que você faturou em um mês, depende do volume de produção da sua empresa, quanto mais faturar mais terá custos variáveis importantes ressaltar que o faturamento da empresa seja alto para cobrir os custos variáveis ainda pagar os custos fixos para gerar um lucro para empresa.

2.3 MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO E PONTO DE EQUILÍBRIO

De acordo com o SEBRAE (2013), a margem de contribuição representa o ganho bruto sobre as vendas, ou seja, é o valor restante do preço de venda quando se retira dele o montante que correspondente aos custos variáveis. Se dessa diferença houver sobra, ela servirá para pagar os custos fixos e ainda gerar lucro. Se não houver sobra significa que o preço de venda foi calculado erroneamente, pois, não é suficiente nem para quitar os custos

variáveis. Portanto, essa margem é muito importante para qualquer empresa, pois com ela o gestor tem capacidade de analisar se a empresa está dando lucro ou não.

A margem de contribuição é um processo interno de tomadas de decisões, pois facilita identificar os produtos que tem mais giro e mais rentabilidade sendo assim, o gestor pode jogar uma margem de lucro mais alta para obter o retorno mais rápido para cobrir seus custos e ainda gerar lucros.

O Ponto de Equilíbrio também é um indicador muito importante na gestão de uma empresa. Segundo SEBRAE (2013) esse indicador mostra o “quanto é necessário vender para que as receitas se igualem aos custos. Ele indica em que momento, a partir das projeções de vendas do empreendedor, a empresa estará igualando suas receitas e seus custos”. O gestor pode eliminar a possibilidade de prejuízo quando conhece com precisão o ponto de equilíbrio do seu negócio.

O ponto de equilíbrio é o valor que a empresa precisa vender, para cobrir todos os seus custos e despesas, tanto os custos fixos quanto os custos variáveis. Muitos gestores não fazem ideia de quanto é importante esse indicador para sobrevivência das empresas. Alguns microempreendedores não passam do primeiro ano de vida, pois os gestores pensam que estão obtendo lucro nas operações e na realidade não estão e acabam se tornando insolventes e tentam fechar suas portas por falta de condições financeiras. É essencial que um gestor tenha conhecimento sobre ponto de equilíbrio, pois ele vai saber os seus limites e seus deveres.

2.4 LUCRATIVIDADE E RENTABILIDADE

Para os gestores obterem lucro em sua empresa é necessário um planejamento adequado dos custos, com definição de margem de lucratividade coerente com o negócio. Segundo Bruni (2010),

Uma das maiores confusões feitas em relação à formação de preços refere-se à análise dos ganhos auferidos. De modo geral, pensa-se muito ganho em função do lucro em reais obtido pela venda de cada produto e serviço ou, de forma relativa, na margem de lucro auferida, isto é, na relação percentual entre lucro e vendas. (BRUNI, 2010, p.250.)

Segundo o SEBRAE (2013) a rentabilidade é um “indicador de atratividade do negócio, pois mostra ao empreendedor a velocidade de retorno do capital investido na empresa, e o resultado obtido em valores percentuais por unidade de tempo e também mostra a taxa de retorno do capital investido de um determinado período mês ou ano”.

O gestor tem que ter o conhecimento da rentabilidade da sua empresa pelo fato de precisar saber se o seu negócio está dando lucro ou não, e se a taxa de retorno é viável. A rentabilidade é importante por que demonstra de forma direta a capacidade da empresa de obter lucros com os recursos investidos.

2.5 APLICAÇÃO DA PLANILHA: PLANO DE NEGÓCIO

O intuito é auxiliar os micro empreendedores individuais a terem um controle melhor de seus custos e despesas, pois através dessas informações eles saberão como formar o preço de venda de seus produtos, qual a rentabilidade e a lucratividade de seu negócio, entre outros indicadores financeiros que facilitaram a gestão desse pequeno negócio. As planilhas propostas deveram ser preenchidas diariamente ou mensalmente, e após ter a coleta desses

dados, os mesmos irão preencher a planilha plano de negócio do SEBRAE.

PLANILHA 1

Estimativa do preço fixo

DISCRIMINAÇÃO	VALOR R\$
Máquinas e Equipamentos	0
Chapa para fazer lanches	
Fogareiro	
Frízer	
Televisão	
Móveis e Utensílios	0
Mesas/Armários/Cadeiras	
Gás	
Reformas	0
Reforma de imóvel	
Veículos	0
Carro Parati	
Outros	0
Total do Investimento Fixo	0

PLANILHA 2

Estimativa dos custos fixos mensais e operacionais

Discriminação	Valor R\$
Mão de Obra + Encargos	
Água	
Luz	
Despesas com Veículos	
Material de Expediente e Consumo	
Aluguel	
Depreciação Mensal	
Manutenção	

Outros	
TOTAL	

PLANILHA 3
Estimativa dos investimentos pré operacionais

Estimativa de investimentos pré-operacionais	
Despesas de legalização	
Divulgação	
Cursos e treinamentos	
Outras Despesas	
Despesa 1	
Despesa 2	
Despesa 3	
Despesa 4	
Despesa 5	
Total dos Investimentos Pré-Operacionais	-

PLANILHA 4
Investimento total

c) Estimativa de Investimento Total (Resumo)	R\$	%
1. Estimativa dos Investimentos Fixos	-	
2. Estimativa dos Investimentos Financeiros	-	
3. Estimativa dos Investimentos Pré-Operacionais	-	
TOTAL	-	

PLANILHA 5
Estimativa de faturamento mensal

		Estimativa de Faturamento Mensal - Custos			b) Estimativa de Faturamento Mensal - Vendas	
A	B	C	D	E	F	G
Descrição do Produto / Serviço	Unidade de Medida	Estimativa de Vendas em unidade	Custo Unit. ou Mat. Aquisição \$	CM ou CMV \$ [C x D]	Preço de Venda Unitário	Preço de Venda [C x F]
1 X - SALADA	0,00	0	-	-		-
2 X - SALADA ESPECIAL	0,00	0	-	-		-
3 X- BURGUER	0,00	0	-	-		-
4 X- BURGUER ESPECIAL	0,00	0	-	-		-
5 X- BACON	0,00	0	-	-		-
6 X- BACON ESPECIAL	0,00	0	-	-		-
7 X- FILÉ	0,00	0	-	-		-
8 X- FILÉ DE FRANGO	0,00	0	-	-		-
9 LABORATORIO	0,00	0	-	-		-

PLANILHA 6
Apuração dos custos dos materiais direitos e mercadorias vendidas

		Estimativa de Faturamento Mensal - Custos				
		A	B	C	D	E
1	Descrição do Produto/Serviço	Unidade de Medida	Estimativa de Vendas- em unidade	Custo Unit. ou Mat. Aquisição \$	CM ou CMV \$ [C x D]	
1	X - SALADA	UND		-	-	
2	X - SALADA ESPECIAL	UND		-	-	
3	X- BURGUER	UND		-	-	
4	X- BURGUER ESPECIAL	UND		-	-	
5	X- BACON	UND		-	-	
6	X- BACON ESPECIAL	UND		-	-	
7	X- FILÉ	UND		-	-	
8	X- FILÉ DE FRANGO	UND		-	-	
9	LABORATORIO	UND				

3. RESULTADOS OU CONSIDERAÇÕES FINAIS

Neste projeto espera-se contribuir com os MEI em especial aos vendedores ambulantes de sanduíches com uma elaboração de uma planilha para facilitar trabalho de gestão financeira e de custos de sanduíches.

E para os acadêmicos é colocar em prática o que se apreendeu e ter uma experiência de vivenciar uma situação no mercado de trabalho.

REFERÊNCIAS

BRUNI, Adriano Leal. A administração de custos, preços e lucros-4. ed.- São Paulo: Atlas,2010.- (Série desvendando as finanças; v.5)

BRAGA, Roberto. Fundamentos e Técnicas de Administração Financeira. São Paulo: Atlas, 1989.

MARTINS, Eliseu. Contabilidade de Custos. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

Sebrae disponível em: <http://www.sebrae.com.br/customizado/uasf/gestao-financeira/analise-financeira/5_ponto-de-equilibrio.pdf> acessado em 07 de novembro de 2013.

Delphin contabilidade disponível em: <<http://www.delphin.com.br/orientacao/65-margem-de-contribuicao-quanto-sobra-para-sua-empresa> > acessado dia 07 de novembro de 2013.

Sebrae disponível em : http://www.sebrae.com.br/customizado/uasf/gestao-financeira/analise-financeira/3_rentabilidade.pdf acessado dia 28 de outubro de 2013.

Só dinheiro info disponível em: <http://www.sodinheiro.info/ideias-de-novos-negocios/ideias-de-novos-negocios_loja-de-sanduiche-natural.php> acesso em 22 de setembro 2013.

Portal do empreendedor disponível em: <<http://www.portaldoempreendedor.gov.br/mei-microempreendedor-individual>> acesso em 22 de setembro 2013.